

Масюк В. О.
студент
Полусмяк Ю.І.
кандидат економічних наук, доцент
Запорізький національний університет
м. Запоріжжя, Україна

ПРОБЛЕМИ ПАРТНЕРСЬКИХ ВІДНОСИН У РЕАЛІЗАЦІЇ РЕГІОНАЛЬНИХ ПРОЄКТІВ

Обсяг капіталу, людські ресурси та інвестиції є ресурсами, що впливають на розвиток регіону. Мета регіонально розвитку - це викликати зацікавленість у різних економічних суб'єктів першочергово для вирішення нагальних питань. Представники регіональної влади та представники бізнесу при спільній діяльності можуть викликати вагомі зрушення.

Приймаючи та реалізуючи відповідні стратегії, влада повинна орієнтуватися на потреби населення, бо показники, які пов'язані з відтоком населення до інших регіонів, перевищення показників смертності над народжуваністю, статистичні дані безробітного населення, рівень заробітних плат та інша статистика свідчить про незадовільний стан умов життя населення.

Помилки, які виникають при намаганні покращити рівень регіонів: не співпрацюють рівні влади, їх неузгодженість у діях; неповна підпорядкованість в структурі влади, через що виникають помилки в напрямках розвитку регіону; протилежні погляди в напрямках розвитку; невизначеність з кількістю пріоритетних заходів для реалізації; постановка короткострокових цілей, а не довгострокових, які б змінили саму структуру, а не негативні наявні чинники; відсутність стратегічного характеру прийняття рішень; відтік капіталу і людських ресурсів через незадовільні умови життя; відсутність достовірності у вірності перерозподілу коштів (податків) у розвиток; неповне використання наявних ресурсів (людські ресурси, корисні копалини, технології, обладнання); нерівномірність підвищення технологічного рівня у регіонах; не звертання належної уваги на активізацію науково-технічної діяльності, культурний розвиток (креативність), взаємодію між бізнесом.

Необхідно спрямовувати зусилля на підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції для виходу на зовнішні ринки, підвищення рівня і якості виробництва та продукції, послуг, декларувати пріоритети розвитку і узгоджувати їх зі стандартами закордонної практики, запроваджувати такий вид підтримки бізнесу та покращення інфраструктури як надання грантів. Це стане основою для підвищення рівня соціальної відповідальності підприємств, зміни технологій, які сприятимуть більшій доходності та кращим можливостям, наприклад покращення рівня заробітних плат

Регіональні підприємства сплачують податки і ці кошти надходять у державний бюджет, певний відсоток яких потім залучається для розвитку відповідної території. Підтримка малого та середнього бізнесу державою сприяє підвищенню рівня достатку людей, які проживають в межах території

підприємств, тобто це робить їх більш заможними (рівень заробітної плати відповідає рівню життя, таким чином можливо задовольнити існуючі запити населення).

Залученість рівнів влади та об'єднань на шляху вдосконалення територій держави та сфер господарювання:

- обласні адміністрації та міські ради визначають пріоритетні напрямки фінансування регіону.

- недержавні інституції (громадські організації, асоціації, об'єднання, агентства з регіонального розвитку, агентства розвитку міста, асоціації з утворення кластерів, коворкінг-центри для збільшення підприємництва) втілюють в життя тезу: «Потрібно мислити глобально, а діяти локально».

- територіальні громади в свою чергу здійснюють вплив на обласні адміністрації та ради, а останні звітують перед вищими ланками влади, включаючи президента.

Як і в будь-якій організації, так і в структурі регіонального розвитку є різні стейкхолдери, які своєю діяльністю та участю впливають на регіональний розвиток. Стейкхолдерами можуть виступати ЗМІ, держава, акціонери, бізнес або сфери господарства, конкуренти (маючи на увазі бізнес), локальні громади чи товариства та населення. Стейкхолдери мають на меті досягнення власної мети та загальних цілей партнерства. [1]

Відсутність чіткої стратегії розвитку - одна з причин конфліктів. Стратегічний план - конкретний узгоджений документ, в якому описані стратегічні дії на певний термін і який може змінюватися в залежності від стадії розвитку в цілому. Крім стратегічного плану необхідно сформувати організаційно-функціональну систему.

Якщо прагнути до конструктивних взаємодій, то треба враховувати наступне:

1. Не володіючи інформацією про специфіку, правові основи і проблеми діяльності іншого партнера, неможливо будувати не тільки працездатні механізми взаємодії, але вступати в будь-які усвідомлені і взаємоприйнятні форми співробітництва.

2. Якщо не навчитися чітко, докладно і аргументовано характеризувати власну організацію та її результати, то взаємодія можлива, але скоріше за все з мінімальним задоволенням своїх потреб у співпраці.

3. Необхідно вчитися тому, як створювати передумови для співпраці, як вибудовувати взаємодію з максимальним урахуванням реальних обставин, можливостей і перспектив.

4. Щоб взаємодія стала реальністю, потрібна не тільки зацікавленість від однієї сторони, а й уявлення про інтереси іншої сторони. Також повинна сформуватися певна сукупність умов, якими захотілося б скористатися представникам обох сторін для спільної роботи.

5. Для ініціації і реалізації плідної взаємодії обидві сторони повинні вміти зіставляти свою функціонально-цільову орієнтацію з цільовим призначенням іншого боку, щоб знайти взаємодоповнювану і прийнятну нішу в своїй повсякденній роботі за участю іншого партнера.

6. Для втілення ідеї у реальність обов'язково має бути підтвердження в доцільності взаємодії з боку ключових фігур, що діють на даній території і в даному співтоваристві.

7. Простіше і ефективніше будувати взаємодії (особливо в соціальній сфері), якщо сторони добре обізнані про потреби конкретної (а не абстрактної) цільової групи населення, що проживає в зоні безпосередньої діяльності і відповідальності сторін.

Проблеми та ризики, з якими стикаються особи, які задіяні в реалізацію проєкту:

- на попередньому етапі реалізації проєктів можуть виникнути ризики: помилкового вибору спільного напрямку, ризик невідповідності об'єкта заданим показниками.

- на етапі проектування можливі такі ризики: ризик неякісної розробки бізнес-плану, ризик наймання некваліфікованих кадрів.

- на конструкторсько-технологічному етапі можливі наступні ризики: ризик вибору некваліфікованих підрядників і використання неякісного обладнання, ризик збільшення термінів конструкторських робіт.

- на виробничому етапі існує ризик нестачі ресурсів і невідповідності отриманого результату поставленому плану.

- на комерційному етапі є ризик посилення конкуренції і ризик відсутності попиту на вироблену продукцію чи послугу.

- також існують і інші ризики, які можуть бути присутніми на будь-якому етапі спільного партнерства: ризик збільшення витрат, ризик зміни законодавства, ризик страйків з боку населення або працівників.

Переваги, які можуть отримати партнери від колаборації:

1. Для державного сектора партнерство з громадськими організаціями підвищує потенціал в розробці і реалізації політики, яка здатна поліпшити легітимність державного сектора.

2. Для громадських організацій партнерство дає організаційний розвиток, появу додаткових ресурсів, збільшення лобізму, визнання і посилення статусу.

3. Для бізнесу партнерство дає поліпшення репутації бренду, сприяє зростанню лояльності до нього на місцевих ринках, розширює можливості управління ризиками, надає переваги в залученні, мотивації та утриманні працівників, а також сприяє гуманізації бізнесу.

Підсумовуючи, можна сказати, що при правильному підході будь-які проблеми і перешкоди на шляху до партнерства можливо усунути. Звичайно, не можна бути застрахованим від впливу на спільну діяльність факторів макро- та мікросередовища, фактів непереборної сили, але якщо детально укласти партнерську угоду, бути чесними в партнерських відносинах, надавати один одному всю необхідну інформацію, узгоджувати прийняття рішень та своєчасно вирішувати конфлікти, то можливо досягти успішної спільної діяльності.

Література:

1. Стейкхолдери, їх вигоди, ваші інтереси. Електронний ресурс: <https://strategi.com.ua/event/steykholderiy-ikh-vyhody-vashi-interesy/>